



面孔

刘忠田：15年狂揽240亿加冕中国首富

金融危机下遭遇资本退潮的张茵、杨惠妍财富大幅缩水，而45岁的辽阳汉子刘忠田，却随着中国忠旺即将赴港上市而在逆势中蹿升为新一代中国首富。辽阳最大的企业中国石油辽阳石化分公司，无疑是刘忠田发家的重要支柱。刘忠田也在双轨制的机遇中收获了最早的发展经验和资本。1993年1月18日，由辽阳市铝型材制品厂和香港威力旺有限公司合资成立辽阳忠旺铝型材有限公司(简称忠旺铝材)。4月20日，忠旺启动今年全球最大IPO路演，24日开始招股。忠旺集团发售股份14亿股，发售价每股7港元。刘忠田占总股份的74.1%，约40亿股，市值高达280亿港元，折合人民币240多亿元，超过2008年《福布斯》中国富豪榜首富刘永行。

据《时代周报》

生活财讯

卖便宜运动装的“双星”变脸了

双星专卖店大多改为“运动之星”，代理商想要更多话语权



□晚报记者 程国平/文 马健/图

本报讯 几乎一夜之间，郑州街头的上百家双星专卖店大多改为“运动之星”，主营产品也由原来单一的双星增加了舒美捷和特星。

郑州街头已鲜见“双星”

“穿双星的运动服这么多年，一下子说变就变了。”昨日上午，张女士到工人路与中原路附近的双星专卖店买运动装，但她发现这家开了多年的双星老店已经换了门脸，变成“运动之星”。而店内的产品也不再只有双星，而是增加了另外两个陌生的品牌。营业员告诉她，新上的品牌是上海产的，款式时尚，色彩众多，价格也与双星差不多，可以试穿，而且今后将主打新品牌，双星库存的货销完后不再上货。

而记者在郑州街头发现，原本遍地开花的双星专卖店几乎一夜之间各店面都被“运动之星”取而代之。

昨日，青岛双星郑州分公司的工作人员姚女士告诉记者，他们今后不再做双星郑州地区的总代理，公司名称已变更为郑州运动之家商贸有限公司，主推运动之星品牌，而且最近郑州市区内绝大部分的双星店已改过门头，5月底前所有门头必须改完。

代理商炒了“双星”？

双星在郑州设专卖店已有近20个年头，以其款式简单、价格低廉在郑州的运动市场上占有重要一席。据业内人士介绍，买断双星在郑州专卖权的正是青岛双星郑州分公司，而分公司的实际控制人也是原双星的老人。10多年来，双星在郑州市场以中低消费群体为主，名声日隆，与这家公司的营销策略不无关系。

那么，代理商为何此时放弃双星而改换门庭？

昨日，记者致电青岛双星宣教处，听说郑州双星都换了门头，工作人员张女士有些吃惊，说她还不知道这个事情，请示相关部门后给记者回复。随后张女士回复说公司相关领导均在开会，详细情况需请示后才有定论。

郑州运动之家商贸有限公司的姚女士称，公司以前只是双星的代理商，双星发什么货公司只能卖什么货，受到诸多制约，而和新品牌的合作是联营机制，公司可以在款式和设计上有更多话语权，“也就是我们需要什么工厂就会加工什么，供货也会更及时。”

如此说来，代理商与双星之间存在利益和权力之争？记者试图找到郑州运动之家商贸有限公司的负责人求证，但工作人员以领导出差为由拒绝了。

非晶硅薄膜太阳能电池郑州7月下线

家里装一套能用20年

由郑州市政府从海外引进的非晶硅薄膜太阳能电池基地在我市落户，昨日一期工程已基本建成，即将开始安装设备，首批产品将于7月下线。这个25兆瓦非晶硅薄膜太阳能电池每工作1小时节约8.25吨煤，自己家用这种太阳能电池不仅可以用电，多余的电还可以卖钱。

晚报记者 李丽君

利好：郑州建非晶硅薄膜太阳能电池生产基地

2008年11月，由郑州市政府从海外引进、经河南省发改委备案的河南阿格斯新能源有限公司在郑州高新区安家落户。这标志着高科技非晶硅薄膜太阳能电池在郑州建生产基地。该项目一期工程计划投资3亿元人民币，年产非晶硅薄膜太阳能电池25兆瓦，投产后可形成产值3亿元，为郑州创造利税1亿元。今年下半年，还将启动建设50兆瓦的生产线，至2010年形成75兆瓦的产能。到2014年计划完成投资54亿元人民币，预计可实现年产值60亿元。

与此同时，该项目还能带动郑州的就业，拉动上下游产业。阿格斯公司首席执行官赵一辉说，“一个25兆瓦的工程，需要200至300个工科专业的工作人员，而生产非晶硅薄膜太阳能电池需要很多其他原材料，如特种玻璃、特种气体等，产品也需要运输，同时可以带动物流、特种包装等产业的发展。”

昨日，据赵一辉介绍，该项目占地380亩，一期工程已基本建成，“7月份进行试生产，当月产品即可下线。”

算账：25兆瓦的太阳能电池1小时节煤8.25吨

那么，这个远道“舶”来的高科技产品会给市民生活带来什么影响？

非晶硅薄膜太阳能电池是一种节约能源、

低能耗、低污染的绿色产品。赵一辉说，最重要的是，该产品节约了硅的用量，硅在冶炼的时候耗费了大量的能源，造成污染，而生产非晶硅薄膜太阳能电池的用量只是多晶硅薄膜太阳能电池的2%。

另外，赵一辉还算了一笔账，该项目一期工程每小时能发电25000度，一天按照8小时算，一年除去雨雪天气按照320天计算，能发电6400万度电，如果以一户一天用5度电计算，这些电可以供35068.49户居民用电一年。

而用火力发电，一度电要用煤400克，25兆瓦非晶硅薄膜太阳能电池每工作1小时节约8.25吨煤，500兆瓦的每工作1小时可以节约用煤173吨，发6400万度电，可以省煤25600吨。

家用：自己家多余的电还可以卖钱

说起非晶硅薄膜太阳能电池的优点，赵一辉滔滔不绝，“太阳能电池寿命长，只要太阳存在，太阳能电池就可以一次投资而长期使用。而且太阳能电池可以大中小并举，大到百万千瓦的中型电站，小到只供一户用的太阳能电池组，这是其他电源无法比拟的。”

那么安装一套这样的设备需要多少成本呢？

“一般的价位是1千瓦要4000美金。”赵一辉说，一般一个家庭要安装的话，要按照所有用电量的最高值来计算，一般一个用电量正常的家庭安装一套要用23万元，“这是一次性投资，可以使用20年，每天用不完的电还可卖给电网来挣钱。”

马上科普

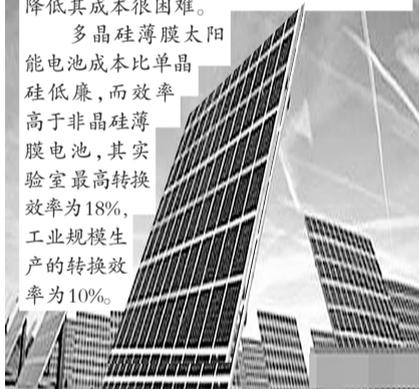
什么是非晶硅薄膜太阳能电池

太阳能电池将太阳辐射能直接转换成电能，光电转换的基本装置就是太阳能电池。硅太阳能电池分为单晶硅太阳能电池、多晶硅薄膜太阳能电池和非晶硅薄膜太阳能电池三种。

非晶硅薄膜太阳能电池目前发展最成熟，成本低、重量轻、转换效率较高，便于大规模生产，在应用中居主导地位。

单晶硅太阳能电池转换效率最高，技术也较为成熟。在实验室里最高的转换效率为24.7%，规模生产时的效率为15%。在大规模应用和工业生产中仍占据主导地位，但由于单晶硅成本价格高，大幅度降低其成本很困难。

多晶硅薄膜太阳能电池成本比单晶硅低廉，而效率高于非晶硅薄膜电池，其实实验室最高转换效率为18%，工业规模生产的转换效率为10%。



3月份每平方米4270元，4月份每平方米4425元

商品住宅均价上月涨了155元

□晚报记者 辛晓青 胡申兵

本报讯 昨日，郑州市房管局公布了4月份的郑房指数。4月份，商品房和商品住宅销售量纷纷下降，而商品住宅均价却有所回升，每平方米4425元，比上月涨了155元。

数据显示，4月份，商品房和商品住宅销售量双双下降，其中，商品房卖了9932套，比上月少卖了778套，较去年同期上涨了

96.71%；商品住宅从上月的9840套下降到9228套，少卖了612套，较去年同期上涨了103.71%，商品住宅销售面积85.55万平方米，较上月上涨了1.42%，较去年同期上涨了78.73%。

商品住宅销售均价为每平方米4425元，比上月的均价每平方米4270元涨了155元，较上月涨了3.63%。

4月份住宅二手房共成交2311套(间)，比

上月多卖了382套，较上月上涨了19.8%，较去年同期上涨了130.64%。住宅二手房均价为每平方米3033元(住宅二手房均价是以市场评估价为计算依据)，比上月微涨了38元，较上月上涨了1.27%。

房产业内人士认为，在3月份销量大增之后，4月逐步减缓是正常的，王牌地产研究院的上官同君认为，销量逐步下降，会在5月初底回落。

生活资讯

报刊网互动 效果极佳 ©刊登时间：周一至周五

华帝再掀五一促销潮

受国内外经济大形势影响，国内厨电行业销售放缓，消费者持币观望，市场缺乏活力。4月初，华帝在全国启动了主题为“信心中国·暖春行动”的5折促销活动，带动低迷的厨电市场升温。一时间，方太、老板等国内知名品牌纷纷紧急跟进，加入打折、促销的行列。9天活动，华帝销售业绩全线飘红，同比增长40%以上。

笔者近日在卖场发现，五一期间，华帝又启动了“暖春行动”第二波，继续以5折优惠让利消费者的形式刺激厨电产品的销售，在各大家电卖场掀起了五一市场的热销高潮。根据第

引发厨电市场降价波澜

一波打折活动的销售状况看来，消费者普遍喜欢嵌入式灶具等中高端产品，对厨电产品不仅仅有功能上的要求，对清洁、美观、节能方面也很重视。因此，华帝对第二波打折促销的产品结构进行了调整，集中资源拉动高端产品的销售。除全国将限量特价供应3万台烟机和6万台灶具之外，各地经销商还推出更多的优惠套餐，真正将实惠送给消费者。

业内人士评价，在经济不景气的大环境下，厨电行业各品牌的市场动作都较为谨慎，大多处于审慎观望状态，而华帝的大力促销无疑为市场注入了一股新的活力。在消费疲软的时期，企业拿出一部分利润让利于民，不仅会为企业争取到更多的消费者，还将强化市场份额，间接推动行业的健康发展。

家电下乡将迎五一热潮 美的冰箱率先发动全面攻势

近日笔者获悉，五一黄金周期间，美的冰箱将掀起大规模的家电下乡促销活动，以回馈广大农村消费者的厚爱。据了解，此次促销活动将从4月底持续到5月底，并可享受促销大礼。

据介绍，为迎接消费高潮，在产品层面，美的冰箱集合了一系列针对农村市场研发、适合农村使用环境的产品，以回馈消费者的信任。比如针对农村市场电压不稳定的问题，美的冰箱专门研发了搭载“低电压启动”功能的冰箱；针对农村道路运输颠簸问题，美的冰箱在产品的包装形式、底脚和承重方式等方面都做了专项

改进，将跌落实验标准较国家标准提高了10公分，以适应农村恶劣的运输环境；此外电源线加长设计、静音设计、抗菌门封设计等多项创新设计的采用，更是体现了美的冰箱对农村消费者无微不至的贴心关怀。

在服务层面，由美的冰箱在业界率先倡导并参与的“家电下乡心连心推广站”，目前已在安徽合肥、芜湖、蚌埠、南京扬州、四川南充等地开始运营。可以预见，在产品和服务创新的基础上，辅以强大的市场营销攻势，美的冰箱在今年的五一战役中定将取得不俗战绩。